

## ΟΠΤΙΚΗ ΣΚΕΨΗ ΓΙΑ ΕΥΡΕΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ

OER: VISUAL THINKING TO FIND BUSINESS OPPORTUNITIES

### Στόχος και πεδίο εφαρμογής

Μέσω των αρχών και τεχνικών της οπτικής σκέψης είναι δυνατό να χαρτογραφηθούν ιδέες και να διερευνηθούν λύσεις. Η δημιουργική εργασία με εργαλεία και μεθοδολογίες οπτικής αναπαράστασης βοηθά τους σχεδιαστές να οπτικοποιήσουν, να εξερευνήσουν, να εντοπίσουν και να υλοποιήσουν επιχειρηματικές ευκαιρίες για καινοτομίες κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και όχι μόνο.

Ο χάρτης ανάλυσης περιβάλλοντος έχει ως στόχο να φέρει πληροφορίες, ευαισθητοποίηση και γνώση που επιτρέπει σε έναν οργανισμό ή ομάδα να λάβει αποφάσεις για μια επιχειρηματική ιδέα. Η υλοποίηση και η υλοποίηση επιχειρηματικών ευκαιριών συνεπάγεται την υλοποίηση ιδεών μέσω ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Το μοντέλο Business Model Canvas είναι ένα οπτικό εργαλείο που δομεί τις βασικές πληροφορίες που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για την περιγραφή, την ανάλυση και το σχεδιασμό επιχειρηματικών μοντέλων.

### Ερώτηση δραστηριότητας

**Κατανοείτε το πλαίσιο της επιχείρησης/ιδέας σας;  
Γνωρίζετε τα απαραίτητα βήματα και τους παράγοντες για να λειτουργήσει;**

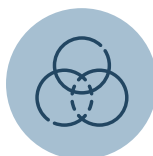
### Μαθησιακοί στόχοι

- Δυνατότητα επικοινωνίας και έκφρασης επιχειρηματικών ιδεών οπτικά με απλά σκίτσα και σχεδίασης.
- Αναπτύξτε εικονικές συναντήσεις με οπτικά εργαλεία όπως πρότυπα και αυτοκόλλητες σημειώσεις για να αντιμετωπίσετε επιχειρηματικές προκλήσεις και να λύσετε προβλήματα δημιουργικά και με δομημένο τρόπο.
- Μάθετε δημιουργικούς και καινοτόμους τρόπους για να οραματιστείτε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.
- Αποκτήστε κριτική σκέψη και ικανότητες επίλυσης προβλημάτων μέσω οπτικοποιήσεων.

### Κατηγορίες



Διαχείριση και μάρκετινγκ



Σχεδιαστική διαδικασία

### Βιβλιογραφία

- Arnheim, R. (1969/1997): Visual Thinking. University of California Press.
- IDEO (2009). Human Centered Design: Toolkit & Human Centered Design: Field Guide. 2nd ed.

### Υποστηρικτικό υλικό

- Υπόδειγμα χάρτη ανάλυσης περιβάλλοντος
- Υπόδειγμα καμβά
- [OER](#)
- [Summary presentation](#)

### Εξοπλισμός

- Μαύροι και έγχρωμοι μαρκαδόροι με διαφορετικά μεγέθη γραμμών.
- Λευκά χαρτιά, τετράγωνο χαρτί ή τετράδια σκίτσων
- Σχεδιαστικά υποδείγματα
- Αυτοκόλλητες σημειώσεις, post-it, στυλό και μαρκαδόρους
- Κινητοί πίνακες ή πίνακας όπου μπορείτε να κολλήσετε και να παρουσιάσετε όλο το υλικό
- Όλη η συλλογή εγγράφων και υλικού που σχετίζεται με την ανάλυση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος (π.χ. αποκόμματα ειδήσεων, φωτογραφίες πιθανών πελατών, αναφορές τάσεων, ιστότοποι ανταγωνιστών, στατιστικά στοιχεία του κλάδου, κανονισμούς, περιοδικά του κλάδου κ.λπ.)
- Ένα tablet (προαιρετικό)

## A.

### ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΧΑΡΤΗ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΠΕΡΙΒΑΛΜΟΝΤΟΣ

Η εύρεση επιχειρηματικών ευκαιριών ξεκινά με την παρατήρηση και την κατανόηση του επιχειρηματικού πλαισίου. Ο Χάρτης Ανάλυσης Περιεχομένου βοηθά στη μελέτη του πλαισίου και στην ανάλυσή του οπτικοποιώντας και χαρτογραφώντας τον χώρο σχεδιασμού της επιχείρησης με βασικούς, συγκεκριμένους και γενικούς παράγοντες περιβάλλοντος που πρέπει να ληφθούν υπόψη.

#### Βήμα 1. Οραματιστείτε την επιχειρηματική σας ιδέα

Ας σκεφτούμε μια επιχειρηματική ιδέα που θα τοποθετηθεί στο κέντρο του υποδείγματος. Εάν εργάζεστε σε ένα έργο που αναπτύσσει μια προσφορά καινοτομίας στον κλάδο σας, αυτή η προσπάθεια μπορεί να γίνει μια επιχειρηματική ευκαιρία. Εάν δεν έχετε ακόμη μια επιχειρηματική ιδέα, σκεφτείτε τις τελευταίες τάσεις, προκλήσεις ή ένα πρόβλημα που θα λατρέψετε να λύσετε με όλο σας το πάθος.

#### Βήμα 2: Εξερευνήστε το Γενικό Περιβάλλον

Το εξωτερικό περιβάλλον αναφέρεται σε δυνάμεις και θεσμούς εικόνας εκτός του οργανισμού που δυνητικά επηρεάζουν την απόδοση και τη λήψη αποφάσεων του οργανισμού. Αυτοί οι παράγοντες είναι: Πολιτικοί, Περιβαλλοντικοί, Κοινωνικοί, Τεχνολογικοί, Νομικοί και Οικονομικοί.

**Εργασία 1:** Σημειώστε σε μια αυτοκόλλητη σημείωση: περιβαλλοντικές και οικολογικές τάσεις ή πτυχές όπως η ηθική επιχειρηματική δραστηριότητα ως ηθική και βιώσιμη εταιρεία, το αποτύπωμα άνθρακα, η κλιματική αλλαγή ή οποιοσδήποτε περιβαλλοντικός περιορισμός και ρύθμιση που μπορεί να επηρεάσει τον κλάδο σας ή να έχει αντίκτυπο στην προσφορά καινοτομίας σας.

**Εργασία 2:** Επαναλαμβάνοντας την ίδια διαδικασία, συνεχίστε με τις δημογραφικές τάσεις της κοινωνίας. Οι κοινωνικοί κανόνες και οι πιέσεις είναι το κλειδί για τον καθορισμό της συμπεριφοράς των καταναλωτών. Παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι: Πολιτιστικές πτυχές & αντίληψη/ Συνείδηση υγείας/ Ρυθμοί αύξησης πληθυσμού/ κατανομή ηλικίας/ κατανομή εισοδήματος. Αξιολογήστε εάν υπάρχει κάποια έμπνευση ή μια νέα εικόνα για το ποιον θέλετε να θεωρηστείτε ως δυνητικό πελάτη; Συζητήστε με τους συνομηλικούς σας.

**Εργασία 3:** Συνεχίστε τη χαρτογράφηση του γενικού περιβάλλοντος προσδιορίζοντας τις τεχνολογικές τάσεις και τις διεθνείς επιρροές ως μέρος της ανάλυσης Τεχνολογικών παραγόντων. Αυτοί οι παράγοντες σχετίζονται με τις καινοτομίες και την αυτοματοποίηση του κλάδου. Επιπλέον, περιλαμβάνει τα ακόλουθα: Δραστηριότητα R&D/Αυτοματοποίηση/ Τεχνολογικά κίνητρα/ Μεταφορά τεχνολογίας. Σκεφτείτε τους τεχνολογικούς παράγοντες ως πηγές για καινοτομία και νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

**Εργασία 4:** Ακολουθώντας τη σειρά του προτύπου, αναλύστε Νομικούς Παράγοντες που περιλαμβάνουν τυχόν νομικές δυνάμεις που καθορίζουν τι μπορεί ή δεν μπορεί να κάνει μια επιχείρηση, όπως τα ακόλουθα: Βιομηχανικοί Κανονισμοί/ Περιφερειακός Νόμος και Άδειες/ Πνευματική Ιδιοκτησία. Ερμηνεύστε πώς οι τοπικοί νόμοι και κανονισμοί επηρεάζουν την προσφορά καινοτομίας σας. Πώς επηρεάζουν; Φέρνοντας νέες ευκαιρίες ή δημιουργώντας περιορισμούς σε νέες επιχειρηματικές ιδέες;

**Εργασία 5:** Ερμηνεύστε τους οικονομικούς παράγοντες για να βρείτε ευκαιρίες που ενισχύουν τις επιχειρηματικές ιδέες. Σημειώστε σε

αυτοκόλλητες σημειώσεις τους διάφορους οικονομικούς δείκτες που μπορούν να δημιουργήσουν απτά δεδομένα. Οι οικονομικοί παράγοντες περιλαμβάνουν τα ακόλουθα: Ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης/ Επιτόκια/ Συναλλαγματικές ισοτιμίες/ Πληθωρισμός/ Ποσοστά ανεργίας. Αξιολογήστε εάν η νέα επιχειρηματική σας ιδέα μπορεί να αγοραστεί από τους καταναλωτές σας ή θα μπορούσε ενδεχομένως να αλλάξει τα μοντέλα ζήτησης/προσφοράς στην οικονομία. Αυτές οι πληροφορίες θα επηρεάσουν επίσης τη διαδικασία τιμολόγησης για νέα προϊόντα και υπηρεσίες.

**Εργασία 6:** Οι πολιτικοί παράγοντες μερικές φορές διασταυρώνονται με τους νομικούς παράγοντες. Αυτοί οι παράγοντες σχετίζονται με τον τρόπο με τον οποίο η πολιτική και οι ενέργειες της κυβέρνησης επηρεάζουν την οικονομία και τις επιχειρήσεις. Αυτά περιλαμβάνουν: Κυβερνητική σταθερότητα/ Φορολογική πολιτική/ Εμπορικούς περιορισμούς/ Δασμοί/ Γραφειοκρατία. Παρόμοια με άλλους παράγοντες, αξιολογήστε εάν υπάρχουν πολιτικές που μπορούν να επηρεάσουν αρνητικά οποιαδήποτε επιχειρηματική λειτουργία ή έναρξη νέας επιχείρησης. Τώρα που ολοκληρώθηκε η Γενική Ανάλυση Περιβάλλοντος, αφιερώστε λίγο χρόνο και συζητήστε τη γενική εικόνα με τους συμμαθητές σας.

#### Βήμα 3: Αξιολογήστε το Συγκεκριμένο Περιβάλλον για την επιχειρηματική σας ιδέα

Η Ανάλυση Ειδικού Περιβάλλοντος βοηθά στη μελέτη της απόδοσης μιας προσφοράς καινοτομίας που υπάρχει ή θα μπορούσε να υπάρχει στην αγορά και λαμβάνει υπόψη στοιχεία όπως υπάρχοντες ή δυνητικούς πελάτες, προμηθευτές και ανταγωνιστές.

**Εργασία 1:** Λαμβάνοντας υπόψη την αρχική επιχειρηματική ιδέα ή την προσφορά καινοτομίας σας, εμπλέκετε μέλη της ομάδας για να συζητήσουν και να καθορίσουν ποιοι είναι οι πιθανοί πελάτες ή αγοραστές στον κλάδο σας. Γράψτε σε μια αυτοκόλλητη σημείωση και, αν νιώθετε σίγουροι, αναπαραστήστε το με ένα σχέδιο. Ρωτήστε πόσο έλεγχο έχουν οι πελάτες στην υπαγόρευση των ειδών προϊόντων και υπηρεσιών που διατίθενται στον κλάδο. Πόση επιρροή έχουν οι πελάτες στην τιμολόγηση ή σε άλλα χαρακτηριστικά της προσφοράς;

**Εργασία 2:** Ερευνήστε ποιοι είναι ή ποιοι μπορούν να είναι οι ανταγωνιστές σας. Υπάρχει άλλος επιχειρηματίας ή εταιρεία που έχει την ίδια ή παρόμοια προσφορά καινοτομίας; Πόσους ανταγωνιστές υπολογίσατε; Ψάξτε στους ιστότοπούς τους και διερευνήστε πώς παρουσιάζουν την προσφορά καινοτομίας τους σε πιθανούς πελάτες. Εμφάνιση βασικών πληροφοριών στο πρότυπο.

**Εργασία 3:** Σκεφτείτε ποιοι είναι οι βασικοί προμηθευτές στον κλάδο σας. Πώς χρειάζεται ή θα χρειαστεί η επιχειρηματική σας ιδέα τις υπηρεσίες και τη στρατηγική συνεργασία τους για να προσφέρει την καινοτομία σας; Πόσο έλεγχο έχουν οι προμηθευτές στον καθορισμό των ειδών προϊόντων και υπηρεσιών που παράγει η βιομηχανία; Γράψτε τα ευρήματά σας. Κάντε μια γενική επισκόπηση του χάρτη ανάλυσης περιβάλλοντος.

Αξιολογήστε την προσφορά καινοτομίας σας, επαναδιατυπώστε την αρχική δήλωση επιχειρηματικής ιδέας, εάν χρειάζεται, ή σκεφτείτε ποιες είναι οι καινοτόμες επιχειρηματικές ευκαιρίες που έχετε και ο νέος ρόλος που θέλετε να παίξετε ως επιχειρηματίας ή οργανισμός.



Λιγότερο ή ίσο με μία ώρα



Μικρή ομάδα  
Συζήτηση



Καθορίζω

## B.

### ΜΟΝΤΕΛΟ BUSINESS MODEL CANVAS

Η υλοποίηση και η εφαρμογή επιχειρηματικών ευκαιριών συνεπάγεται την υλοποίηση ιδεών μέσω ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Προκειμένου να απλοποιηθεί αυτή η διαδικασία, το Business Model Canvas είναι ένα οπτικό εργαλείο που δομεί τις βασικές πληροφορίες που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για την περιγραφή, την ανάλυση και το σχεδιασμό επιχειρηματικών μοντέλων.

Οι 4 κύριες ερωτήσεις θα σας βοηθήσουν να συνδέσετε τα δομικά στοιχεία με τέτοιο τρόπο ώστε να μπορούμε να εξετάσουμε ταυτόχρονα ποια είναι η πρόταση αξίας σας, για ποιον σχεδιάζετε και προετοιμάζετε μια προσφορά καινοτομίας, πώς θα την παράγετε και πόσο θα είναι κόστος για να αποκτήσετε ροές εσόδων και να κερδίσετε χρήματα.

#### Βήμα 1: Τμήματα πελατών

Καταχωρίστε τα τρία κορυφαία τμήματα. Αναζητήστε τα τμήματα που παρέχουν τα περισσότερα έσοδα. Για ποιον δημιουργείτε αξία; Ποιοι είναι οι πιο σημαντικοί πελάτες σας;

#### Βήμα 2: Πρόταση αξίας

Τι αξία παραδίδετε στον πελάτη; Ποια είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες σας; Ποια είναι η δουλειά που κάνετε για τον πελάτη σας; Ποιο πρόβλημα λύνετε με τη λύση επιχειρηματικής ιδέας ή την προσφορά καινοτομίας σας; Ποιες ανάγκες πελατών ικανοποιείτε;

#### Βήμα 3: Σχέσεις πελατών

Πώς εμφανίζεται αυτό και πώς διατηρείτε τη σχέση; Πώς ενσωματώνονται στο υπόλοιπο επιχειρηματικό σας μοντέλο;

#### Βήμα 4: Κανάλια

Πώς επικοινωνείτε με τον πελάτη σας; Πώς παραδίδετε την πρόταση αξίας; Πώς είναι ενσωματωμένα τα κανάλια σας;

Οι φάσεις των καναλιών είναι:

- 1) Η ευαισθητοποίηση σχετίζεται με τον τρόπο ευαισθητοποίησης σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας.
- 2) Η αξιολόγηση σημαίνει πώς βοηθάτε τους πελάτες να αξιολογήσουν την πρόταση αξίας σας.
- 3) Αγορά είναι ο τρόπος με τον οποίο οι πελάτες σας αγοράζουν τα προϊόντα σας.

- 4) Η παράδοση είναι πώς παραδίδετε την πρόταση αξίας σας και
- 5) Η μετά την πώληση είναι ο τρόπος με τον οποίο παρέχετε υποστήριξη πελατών μετά την αγορά.

#### Βήμα 5: Βασικές Δραστηριότητες

Σκεφτείτε τι θα πρέπει να κάνετε σε καθημερινή βάση για να διευθύνετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο. Ποιες βασικές δραστηριότητες απαιτεί η πρόταση αξίας σας; Και τα κανάλια διανομής, οι σχέσεις με τους πελάτες και οι ροές εσόδων σας;

#### Βήμα 6: Βασικοί πόροι

Καταγράψτε όλα τα περιουσιακά στοιχεία που μπορεί να απαιτηθούν για την προσφορά και την παράδοση της πρότασης αξίας σας. Καταγράψτε τους ανθρώπους, τις γνώσεις και τα χρήματα που θα χρειαστείτε ως μέρος της επιχείρησής σας. Συμπεριλάβετε, εάν είναι απαραίτητο, πνευματικούς πόρους, όπως πατέντες επωνυμίας, πνευματικά δικαιώματα και βασικά δεδομένα.

#### Βήμα 7: Βασικοί Συνεργάτες

Καταγράψτε τους συνεργάτες που δεν μπορείτε να κάνετε επιχειρήσεις χωρίς. Μερικά κίνητρα για συνεργασίες είναι: 1) Βελτιστοποίηση και οικονομία, 2) Μείωση κινδύνου και αβεβαιότητας και 3) Η απόκτηση συγκεκριμένων πόρων και δραστηριοτήτων

#### Βήμα 8: Δομή κόστους

Καταγράψτε τις κορυφαίες δαπάνες σας εξετάζοντας βασικές δραστηριότητες και πόρους.

#### Βήμα 9: Ροές εσόδων

Υποδείξτε τις τρεις κορυφαίες ροές εσόδων σας. Αν κάνετε πράγματα δωρεάν προσθέστε τα και εδώ. Συμπερασματικά, ο κύριος στόχος του καμβά είναι να βοηθήσει τις εταιρείες και τους επιχειρηματίες να προχωρήσουν πέρα από την επικέντρωση της σκέψης στο προϊόν σκέψη προς τη σκέψη του επιχειρηματικού μοντέλου.



Λιγότερο ή ίσο με μία ώρα

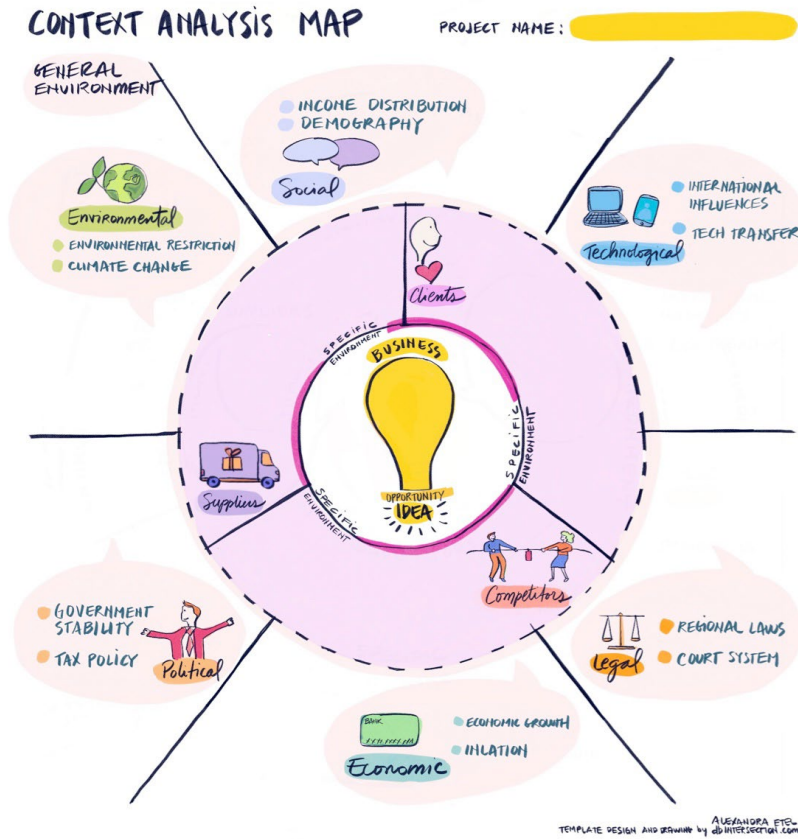


Μικρή ομάδα  
Συζήτηση



Καθορίζω

# TEMPLATE: CONTEXT ANALYSIS MAP



# TEMPLATE: BUSINESS MODEL CANVAS

